

Łukasz Frydrych

ROZDZIAŁ 9

ŹRÓDŁA FINANSOWANIA MAŁYCH I ŚREDNICH PRZEDSIĘBIORSTW

Wstęp

Małe i średnie przedsiębiorstwa odgrywają istotną rolę w gospodarkach krajów całego świata. Są one ważnym elementem procesu zmian strukturalnych, które mają na celu tworzenie nowych miejsc pracy i ogólny rozwój gospodarczy. Małe i średnie firmy posiadają wiele cech, które stanowią o ich sile: szybki proces decyzyjny, prostą strukturę organizacyjną, umiejętność szybkich dostosowań do zmian rynkowych, innowacyjność – a to bardzo ważne atuty w walce z konkurencją. Jednym z kluczowych aspektów funkcjonowania tych firm w rzeczywistości rynkowej jest umiejętne prowadzenie polityki finansowej oraz pozyskiwanie źródeł finansowania na bieżącą działalność oraz przyszłe projekty inwestycyjne. Ogólnie pojęty proces finansowania jest bardzo ważny, ponieważ ma wpływ na wszystkie pozostałe funkcje i obszary działania przedsiębiorstwa. Teza ta nabiera szczególnego znaczenia, jeśli mówimy o podmiotach należących do sektora MSP, których budżety zazwyczaj są niskie, a wszelkiego rodzaju operacje finansowe niosą ze sobą duże ryzyko dla firmy. Celem niniejszej pracy jest wskazanie kilku możliwości pozyskiwania dodatkowych źródeł finansowania, zarówno wewnętrznych, jak i – przede wszystkim – zewnętrznych. We wstępie przedstawiono ogólną charakterystykę sektora małych i średnich przedsiębiorstw oraz warunków ich funkcjonowania, w podrozdziale pierwszym charakterystykę finansowania małych i średnich przedsiębiorstw, w podrozdziale drugim źródła finansowania z kapitałów własnych, trzeci podrozdział traktuje o źródłach finansowania pozostających w otoczeniu przedsiębiorstwa, wprowadza ich ogólną charakterystykę i opisy. Niniejsze opracowanie może też służyć jako krótki poradnik dla przedsiębiorców i osób zainteresowanych procesem finansowania oraz poszczególnymi źródłami finansowania działalności gospodarczej.

Sektor MŚP oraz warunki jego funkcjonowania w Polsce

Liczbę zarejestrowanych w Polsce przedsiębiorstw szacuje się na ponad 3,5 miliona. Zdecydowana większość, bo blisko 99% zarejestrowanych podmiotów, należy do tzw. sektora MŚP, a więc grupy firm, które nie przekraczają określonej w definicji liczby zatrudnienia i rocznej wielkości obrotów. Mimo że są to podmioty niewielkie, ze względu na ich liczebność mają trudny do przecenienia wpływ na zatrudnienie, produkcję krajową brutto oraz całą gospodarkę. Udział małych i średnich firm w tworzeniu produktu krajowego brutto wynosił w ostatnich latach blisko 50%, przy czym cały sektor dawał zatrudnienie dla ponad 70% pracujących w kraju. Małe i średnie przedsiębiorstwa uznawane są za motor napędowy gospodarek, dlatego w krajach Unii Europejskiej tworzona jest specjalna polityka oraz uprzywilejowane warunki ich rozwoju. Firmy z tego sektora mają swoją specyfikę działania. Podstawowym źródłem finansowania inwestycji MŚP są zazwyczaj środki własne, drugim, najczęściej wybieranym źródłem finansowym są kredyty. Firmy MŚP dysponują ograniczonym budżetem, stąd w sektorze mniej jest przedsiębiorstw wprowadzających nowe inwestycje czy innowacje niż w gronie dużych.

Dla formalności należy przypomnieć klasyfikację i podział sektora małych i średnich przedsiębiorstw na trzy grupy firm (tabela 9.1).

Tabela 9.1. Podział firm sektora MŚP ze względu na wielkość firm

Przedsiębiorstwo			
	mikro	małe	średnie
Liczba zatrudnionych	mniej niż 10 pracowników	mniej niż 50 pracowników	mniej niż 250 pracowników
Roczny obrót	poniżej 2 mln euro	poniżej 10 mln euro	poniżej 50 mln euro
Roczne zestawienie bilansu	nieprzekraczające 2 mln euro	nieprzekraczające 10 mln euro	nieprzekraczające 43 mln euro

Źródło: opracowanie własne

Małe i średnie przedsiębiorstwa odznaczają się znaczną elastycznością i są zdolne skutecznie konkurować nawet z większymi przedsiębiorstwami, ze względu na bardzo ścisłą kontrolę kosztów, szybką dyfuzję innowacji, a nade

wszystko – ze względu na silną motywację: pragnienie osiągnąć właściciela i pracowników¹.

Jeżeli chodzi o liczbę przedsiębiorstw, trzeba pamiętać, że tylko około 50% z liczby 3,5 miliona zarejestrowanych w Polsce przedsiębiorstw prowadzi faktyczną działalność gospodarczą. Wiąże się to, niestety, z licznymi barierami i ograniczeniami, na które natyka się wiele przedsiębiorstw włączających się do konkurencyjnej gry rynkowej.

Podstawowe ograniczenia w rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw

Jednymi z głównych barier rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce, obok braku odpowiednio rozwiniętych usług biznesowych i ociężałości administracji, są problemy kapitałowe, a więc brak środków finansowych na bieżące i przyszłe projekty. Oprócz zmian otoczenia biznesowego i *stricte* prawnego prowadzenia działalności, ważnym elementem jest zatem oferowanie możliwości pozyskiwania źródeł finansowania oraz tworzenie mechanizmów ułatwiających dostęp do kapitału zewnętrznego między innymi poprzez rozbudowę funduszy poręczeń kredytowych, funduszy pożyczkowych itp. Największe problemy kapitałowe mają oczywiście podmioty, które rozpoczynają swoją działalność na rynku oraz mikrofirmy, ponieważ nie posiadają one często zabezpieczeń kredytowych oraz zdolności kredytowej. Taka bariera rozwoju staje się niestety powodem upadku wielu młodych firm, które bardzo często funkcjonują krócej niż dwa lata. Tak wyraźne finansowe ograniczenia rozwoju są jednak możliwe do zniwelowania przez przedsiębiorcę, który potrafi znaleźć i wykorzystać różne możliwości finansowania, pojawiające się zarówno w samej firmie, jak i jej otoczeniu. Pożyczanie i uzyskiwanie kapitału terminowego wymaga od przedsiębiorcy posiadania wiedzy i znajomości oferty poszczególnych podmiotów. Problemy w dostępie do kapitału są szczególnie widoczne w wypadku przedsięwzięć będących w tzw. fazie niemowlęcej, a zwłaszcza w branżach związanych z usługami i nowoczesnymi technologiami, w których aktywa materialne jako zabezpieczenia dla banku nie odgrywają istotnej roli. Charakterystyczne jest, że firmy w różnym okresie rozwoju pozyskują kapitał z różnych źródeł, przez co można dokonać jego uproszczonego podziału na:

- kapitał załóżkowy (*speed capital*) – dotyczy fazy rozwoju pomysłu, prototypów, badań;
- kapitał początkowy (*start-up capital*) – finansowanie okresu rozwoju produktu i wstępnej fazy marketingu;

¹ J. Targalski, *Przedsiębiorczość i zarządzanie*, Akademia Oeconomica, C.H. Beck, Warszawa 2003.

- kapitał wczesnego rozwoju (*early stage capital*) – finansowanie firm, które rozpoczęły sprzedaż i potrzebują środków na zwiększenie mocy produkcyjnych;
- finansowanie ekspansji – środki mające pozwolić na rozwój mocy produkcyjnych, nowych produktów i zapewnienie dodatkowego kapitału obrotowego;
- kapitał na wykup menedżerski MBO – pozwalający menedżerom na wykup firmy, którą zarządzają, lub kapitał na wykup menedżerski MBI – środki umożliwiające menedżerom z zewnątrz przejęcie kontroli nad firmą².

Charakterystyka finansowania małych i średnich przedsiębiorstw

Istota procesu finansowania przedsiębiorstwa

Działanie każdego podmiotu gospodarczego warunkowane jest posiadaniem kapitałem, osiąganymi dochodami oraz kosztami, jakie on ponosi. Działalność gospodarcza ma wymiar pieniężny, zatem jej sukces w dużej mierze uzależniony jest od jakości zarządzania finansami. W tym rozumieniu zarządzanie finansami oznacza pozyskanie kapitałów na powstanie firmy, finansowanie jej bieżącej działalności oraz poszukiwanie dodatkowych źródeł finansowania na inne, planowane przedsięwzięcia rozwojowe. Kapitały początkowe można pozyskiwać z różnych źródeł, gromadzone kapitały można odpowiednio inwestować oraz uzupełniać środkami pozyskanymi z zewnątrz. Dla przedsiębiorstwa istotne jest sprawne zarządzanie zasobami finansowymi, ponieważ zaangażowane kapitały stanowią mechanizm napędzający jego funkcjonowanie i rozwój, a decyzje dotyczące zasobów finansowych warunkują działanie przedsiębiorstwa jako całości. Proces finansowania odgrywa zatem kluczową rolę w zarządzaniu każdym przedsiębiorstwem, także małym i średnim. Takie podejście do tematu pozwala określić istotne funkcje procesów finansowych, takie jak: pozyskiwanie kapitałów, inwestowanie zgromadzonych kapitałów, zarządzanie kapitałem pracującym. Proces finansowania pozostaje w zależności od interakcji zachodzących pomiędzy zasobami finansowymi, a jego wyrazem jest strategia finansowa przyjęta przez przedsiębiorstwo, która określa sposoby i rodzaj pozyskiwanych źródeł finansowania³. Jest to bardzo istotna kwestia, zwłaszcza dla małych i średnich firm, gdyż ze względu na ich bariery finansowe wybór i moż-

² Materiały szkoleniowe projektu „Twój pomysł na biznes” realizowanego z Działania 2.6 Programu ZPORR.

³ A. Skowronek-Mielczarek, *Małe i średnie przedsiębiorstwa. Źródła finansowania*, C.H. Beck, Warszawa 2005.

liwość powiększania zasobów finansowych mogą decydować o przetrwaniu i przyszłej pozycji konkurencyjnej na rynku. Przyjęta strategia powinna określać zasady finansowania przedsiębiorstwa, cele finansowe, metody i narzędzia ich osiągnięcia oraz etapy realizacji samej strategii. Kształtowanie strategii finansowania obejmuje ustalenie potrzeb kapitałowych przedsiębiorstwa, przeanalizowanie posiadanych zasobów i potencjalnych źródeł finansowania, ustalenie ich struktury i ocenę z punktu widzenia możliwości rozwoju. Realizacja strategii finansowania przedsiębiorstwa nie jest aktem jednorazowym i podlega cyklicznej modyfikacji, ponieważ firma działa, uwzględniając zmiany wewnętrznych i zewnętrznych warunków funkcjonowania.

Struktura i rodzaje finansowania

Procesy finansowania przedsiębiorstwa można rozpatrywać na wielu płaszczyznach, w zależności od przyjętych kryteriów. I tak, strukturę kapitału w przedsiębiorstwie można podzielić pod kątem:

- prawa własności kapitału:
 - kapitały własne,
 - kapitały obce;
- źródła pochodzenia kapitału:
 - wewnętrzne,
 - zewnętrzne;
- okresu dyspozycji kapitału:
 - krótkoterminowe,
 - długoterminowe;
- powodów finansowania:
 - pierwotne,
 - bieżącej działalności,
 - rozwoju i procesów inwestycyjnych.

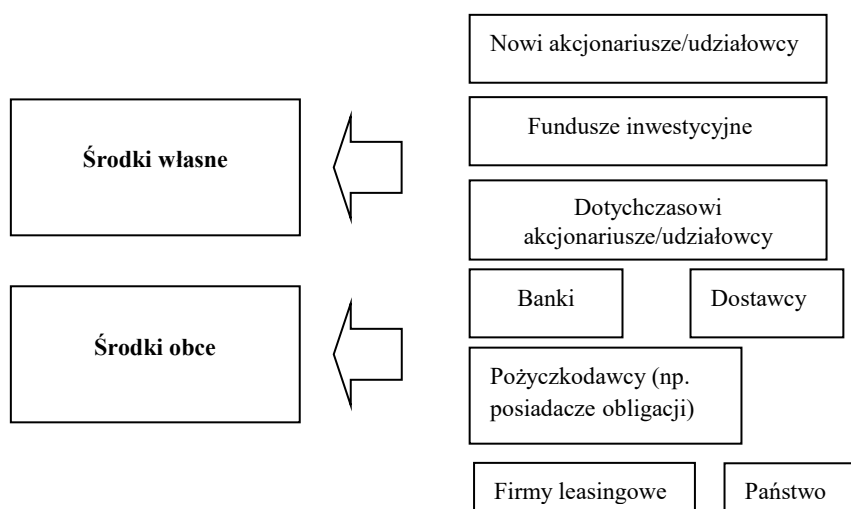
Klasyfikacja i kryteria wyboru źródeł finansowania MŚP

Dla małych i średnich firm szczególnie istotny jest dostęp do zewnętrznych źródeł finansowania, ponieważ ze względu na niewielkie zasoby kapitałowe narażone są one w dużym stopniu na utratę płynności finansowej. W trakcie prowadzenia działalności gospodarczej wielu przedsiębiorców musi rozwiązywać problemy związane z pojęciem decyzji dotyczącej wyboru źródła finansowania projektów inwestycyjnych.

Potrzeby finansowe zależą od skali aktywności przedsiębiorstwa oraz wielkości popytu na jego produkty i usługi. Każde podjęcie decyzji o wyborze rodzaju finansowania powinno zostać poprzedzone odpowiednią analizą biorącą

pod uwagę nie tylko korzyści i koszty, ale także ryzyko i termin, na jaki uzyskany zostanie kapitał.

Rys. 9.1. Źródła finansowania firmy – podział ze względu na własność kapitału



Źródło: J. Tuczko, *Zrozumieć finanse firmy*, Difin, Warszawa 2005

Przedsiębiorcy często zadają sobie pytanie, z jakiego źródła finansowania najlepiej pozyskać środki. Wybór jest uzależniony oczywiście od kosztów, możliwości i terminu dostępności danych kapitałów. Powyższy schemat przedstawia podział na dwie ogólne grupy: środki własne (pochodzące od właścicieli i samej firmy) i obce (pochodzące od wierzycieli w żaden sposób niezwiązanych kapitałowo z firmą). Jednym z bardziej charakterystycznych form finansowania są inwestorzy, którzy wnosząc do firmy dodatkowe kapitały własne, dokonują przede wszystkim inwestycji długoterminowych. Obarczone są wyższym ryzykiem, ale i nie wymagają zabezpieczeń. Ponoszą takie samo ryzyko jak właściciele, ale stopa zwrotu jest również odpowiednio wyższa. Inaczej sprawa wygląda w wypadku inwestorów tzw. dawców kapitału, a więc kapitału obcego, na przykład pożyczki.

Ogólnie rzecz ujmując, z punktu widzenia przedsiębiorstwa kapitał obcy jest tańszy od kapitału własnego, gdyż zapłacone od nich odsetki są kosztem uzyskania przychodu i zmniejszają podstawę opodatkowania, jednocześnie zmniejszając wysokość płaconego podatku dochodowego.

Najlepsze dla firmy jest najtańsze źródło finansowania przy odpowiednim poziomie ryzyka⁴.

Sposoby finansowania działalności gospodarczej z kapitałów własnych

Każde przedsiębiorstwo działające na rynku dysponuje majątkiem trwałym i obrotowym, a wydatki związane z finansowaniem poszczególnych składników majątku zazwyczaj finansowane są ze wspomnianych już kapitałów własnych lub obcych. Jak sama nazwa wskazuje, kapitały własne mają pochodzenie wewnętrzne, czyli pochodzą bezpośrednio z przedsiębiorstwa lub od udziałowców i akcjonariuszy. Kapitały własne to także środki przedsiębiorcy inwestowane w trakcie zakładania działalności gospodarczej, tworzące kapitał podstawowy pozwalający na rozpoczęcie funkcjonowania.

Mówiąc o źródłach finansowania opartych na kapitałach własnych, trzeba je podzielić na tzw. finansowanie wewnętrzne i zewnętrzne.

Finansowanie wewnętrzne

Wewnętrzne źródła finansowania to między innymi:

- finansowanie z zatrzymanego zysku przedsiębiorstwa,
- dopłaty wspólników,
- sprzedaż zbędnego majątku przedsiębiorstwa,
- odpisy amortyzacyjne lub też zwyczajnej emisji akcji przedsiębiorstwa na rynku kapitałowym.

Finansowanie z zatrzymanego zysku, nazywane często samofinansowaniem, jest uzależnione od ogólnego stanu przedsiębiorstwa oraz jego wyników. Jeśli firma uzyskuje zyski z działalności, to jedną z możliwości ich zagospodarowania jest oczywiście przeznaczenie ich na finansowanie działalności. Taki sposób działalności jest o tyle korzystny dla przedsiębiorstwa, że nie pociąga za sobą dodatkowych kosztów oraz obowiązków wynikających ze stosunków własnościowych. Wykazanie zysków z kolei działa pozytywnie na zdolność i wiarygodność kredytową podmiotu, który zdecydował się na takie właśnie jego zagospodarowanie.

Dopłaty wspólników to kolejna forma wewnętrznego finansowania kapitałów własnych. Należy ona do najprostszych form finansowania, a polega na wniesieniu przez właścicieli do przedsiębiorstwa wolnych środków pieniężnych. Może ona mieć formę podwyższenia kapitału podstawowego, tzw. dokapitalizowania, zawarcia umowy właściciela ze spółką lub wykorzystania prywatnych

⁴ J. Tuczko, *Zrozumieć finanse firmy*, Difin, Warszawa 2005.

środków właściciela do pokrycia wydatków związanych z prowadzoną działalnością.

Sprzedaż zbędnego majątku przedsiębiorstwa, który już nie spełnia wymagań, bądź też jest zbędny dla obecnego charakteru działalności firmy, rodzi także możliwości pozyskania dodatkowych źródeł finansowych.

Odpisy amortyzacyjne i ich znaczenie zależy od wysokości i struktury majątku trwałego przedsiębiorstwa oraz stosowanych stawek amortyzacyjnych, które są kosztem, choć jednocześnie nie stanowią dla przedsiębiorstwa wydatku. Pomniejszając podstawę opodatkowania, wpływają na niższe płatności z tytułu podatków, a w połączeniu z brakiem budżetowania dają mylne wrażenie, że w przedsiębiorstwie pozostały wolne środki.

W małych i średnich firmach finansowanie działalności gospodarczej w zdecydowanej większości opiera się na kapitałach własnych i finansowaniu wewnętrznym.

Finansowanie zewnętrzne

Zewnętrzne źródła finansowania to między innymi:

- emisja akcji na rynku kapitałowym,
- *venture capital* (fundusze wysokiego ryzyka),
- *business angels* (czyli tzw. aniołowie biznesu).

Emisja akcji na rynku kapitałowym jest powszechną formą podwyższania kapitału w spółkach akcyjnych. Zgromadzenie akcjonariuszy decyduje o zwyczajnym podwyższeniu kapitału, ustalając jego wielkość oraz kurs emisyjny akcji. Emisja akcji może być przeprowadzona przez emitującą spółkę (emisja własna) lub instytucję kredytową albo bank (emisja obca). Druga forma jest nieco bardziej kosztowna, ale zwalnia firmę z wielu skomplikowanych procesów i problemów związanych ze sprzedażą akcji oraz zapewnia spółce wpływy w krótszym okresie. W wypadku emisji obcej, dzięki pośrednictwu instytucji kredytowej, spółka otrzymuje natychmiast środki płatnicze, bank przejmuje na siebie wszystkie procesy kupna i sprzedaży akcji, organizuje ofertę nabycia oraz odpowiada za wszelkie sprawy związane z dopuszczeniem akcji spółki do obrotu giełdowego. Często możliwości przedsiębiorstw w zakresie angażowania kapitału obcego są ograniczone i zróżnicowane, dlatego normalnym zjawiskiem jest dążenie do podwyższenia kapitału poprzez emisje nowych akcji, które powodują napływ do przedsiębiorstwa nowych kapitałów. Kapitał własny podwyższany jest w ten sposób najczęściej wtedy, gdy: firma zamierza przyspieszyć swój rozwój i podnieść prestiż, uprzedzić przewidywaną upadłość wskutek utraty płynności, planuje usunąć skutki negatywnej inflacji.

Dla przedsiębiorcy korzyścią jest fakt pozyskania kapitału o charakterze długoterminowym, bez konieczności starania się o źródła kredytowe. Wśród wad można wymienić wyższy koszt kapitału oraz ryzyko (w razie likwidacji akcjo-

riusze-właściciele zaspokajani są jako ostatni). Innym minusem może być zmniejszenie udziału w zyskach dotychczasowych właścicieli oraz zmniejszenie ich wpływu na losy spółki.

Inną formą finansowania zewnętrznego własnego, przeznaczoną zazwyczaj dla małych i średnich przedsiębiorstw, są *venture capital* – fundusze wysokiego ryzyka. Jest to jedna z bardziej efektywnych form pozyskiwania kapitału średnio- i długookresowego o charakterze udziałowym, inwestowanym w przedsiębiorstwa, których akcje nie są przedmiotem obrotu na rynku kapitałowym. Jak sama nazwa wskazuje, kapitał ten inwestowany jest w przedsięwzięcia charakteryzujące się wysokim stopniem ryzyka, odznaczające się jednocześnie możliwościami wygenerowania ponadprzeciętnych zysków. Są to zazwyczaj przedsięwzięcia innowacyjne nowych firm, mających szanse szybkiego wzrostu, mających jednak trudności z pozyskaniem kapitału. Taka forma finansowania jest preferowana przez przedsiębiorstwa, które nie mogą otrzymać kredytu ze względu na wymogi formalne stawiane w trakcie procedury kredytowej oraz nie pozyskują kapitału z emisji akcji (skomplikowana procedura i wysokie koszty takiej operacji). Kapitału w formie *venture capital* mogą dostarczać różne instytucje finansowe, doradcze, agencje i robią to najczęściej poprzez zakup udziałów lub akcji przedsiębiorstwa będącego we wczesnym stadium rozwoju. Projekty, które są dofinansowane z tego źródła, także mogą być różne pod względem branż oraz etapów zaangażowania. Najtrudniej uzyskać finansowanie na rozpoczęcie działalności (I etap), gdyż inwestor angażuje wtedy tylko kilka procent całości przedsięwzięcia. W II etapie – rozpoczęcia innowacji i prowadzenia działań przygotowawczych – oraz w etapie III, który dotyczy już finansowania innowacji i ekspansji rynkowej, można liczyć zazwyczaj na dużo większe środki. Finansowanie wejścia spółki na giełdę to IV etap i wówczas *venture capital* sprowadza się do tzw. finansowania pomostowego, które może powodować jednocześnie zmiany w strukturze udziałowców spółki. Ta forma umożliwia finansowanie nawet bardzo ryzykownych przedsięwzięć, które przy klasycznych formach finansowania nie miałyby szansy być zrealizowane.

Dla przedsiębiorcy dużymi zaletami tej formy finansowania jest brak wymogów dotyczących konkretnych zabezpieczeń, podział ryzyka finansowego, wsparcie firmy w dziedzinie zarządzania oraz zwiększenie wiarygodności przedsiębiorcy. Wśród wad należy wymienić utratę samodzielności przedsiębiorcy oraz pełnego wpływu na rozwój firmy. *Venture capital* rozwiązuje jednak problemy kapitałowe przedsiębiorcy, umożliwia finansowanie ryzykownych przedsięwzięć kapitałem krótko- i długookresowym i faktycznie jest tanim źródłem pozyskiwania kapitału.

Bodaj najbardziej specyficzny sposób finansowania przedsiębiorstw to *business angels* – tzw. aniołowie biznesu. Są to osoby w dojrzałym wieku, wychodzące się ze środowisk ludzi interesu, dysponujące kapitałem, który mogą zainwestować w dobrze rokujące przedsięwzięcia. Osoby te, często zachowujące anonimowość, mają duże doświadczenie, kontakty i wyczucie rynku, dzięki

czemu są w stanie pomnażać swój majątek, jednocześnie udzielając wsparcia finansowego rozwijającym się przedsiębiorstwom. Zazwyczaj inwestują oni w spółki z branż, w których sami wcześniej osiągnęli sukces; preferowane są oczywiście innowacyjne przedsięwzięcia z branży nowych technologii.

Tego typu finansowanie dotyczy mniejszych kwot niż kwoty wnoszone przez fundusze wysokiego ryzyka, jednak dzięki nim firma może szybko rozwinąć skrzydła, dając inwestorowi wysoki wzrost wartości jego udziałów. W Polsce działają dwie organizacje zrzeszające takich inwestorów: Polskie Stowarzyszenie Aniołów Biznesu i Lewiatan Business Angels.

Polskie Stowarzyszenie Aniołów Biznesu (www.polban.pl) to organizacja, z której pomocy mogą korzystać zarówno potencjalni aniołowie biznesu, jak i zainteresowani pozyskaniem kapitału na swoje projekty. Poszukiwany kapitał na projekty powinien kształtować się w granicach od 5 do 500 tys. zł, beneficjentem powinna być spółka kapitałowa bądź podmiot gotowy do jej założenia. Od beneficjenta pomocy wymagany jest oczywiście wysoki poziom wiedzy w obszarze działalności, w którym projekt będzie realizowany, oraz wysoki poziom innowacyjności samego projektu. Beneficjent kieruje zgłoszenie według wzoru zamieszczonego na stronie internetowej Stowarzyszenia. Po złożeniu propozycji projektu podpisywana jest klauzula o zachowaniu poufności oraz próba połączenia obu zainteresowanych stron. W wypadku udanej współpracy i wprowadzenia innowacyjnego produktu lub usługi na rynek strona sprzedająca (anioł biznesu oraz pomysłodawca) uiszcza opłatę – prowizję w wysokości 1–4% zysku przez dany okres na rzecz Stowarzyszenia.

Lewiatan Business Angels (LBA) (www.lba.pl/anioly_biznesu/). Lewiatan Business Angels Polska, Konfederacja Pracodawców Prywatnych Lewiatan, ul. Klonowa 6, 00-586 Warszawa, tel. (022) 845 95 96. Lewiatan Biznes Angels inwestuje w projekty we wczesnej fazie rozwoju oraz *start-up*, wymagające inwestycji od 200 tys. do 5 mln zł. Oczekiwana jest za to wysoka stopa zwrotu – powyżej 50% w skali roku, zatem nie można liczyć na sfinansowanie pomysłu bądź firmy we wczesnej fazie rozwoju.

Charakterystyka źródeł finansowania obcego małych i średnich przedsiębiorstw – analiza i przegląd ofert

Kredyty i pożyczki bankowe w finansowaniu małych i średnich przedsiębiorstw

Kredyty są najczęściej wybieranym źródłem finansowania zewnętrznego przez małe i średnie przedsiębiorstwa. Nie wszystkie jednak firmy z tego sektora mają do niego dostęp ze względu na wiele warunków stawianych przez banki, liczne wymogi i zabezpieczenia oraz skomplikowane procedury. Powszechne jest niestety zjawisko negatywnej korelacji dostępności kredytów i wielkości

firm, a kredyty w Polsce uchodzą za stosunkowo drogie i aby je otrzymać, trzeba przejść skomplikowaną procedurę.

Pojęcia kredytu i pożyczki w języku potocznym są często używane zamiennie, jednak formalnie określają inne formy zobowiązań. W wypadku kredytu bank oddaje środki pieniężne do dyspozycji na określony cel i czas oraz ma prawo do wypowiedzenia umowy kredytowej w razie utraty zdolności kredytowej przedsiębiorcy. Przepisy określają, że z tego tytułu bank może żądać zwrotu kredytu wraz z należnymi odsetkami w ściśle określonym terminie, tj. 30 dni od daty wypowiedzenia umowy lub 7 dni, gdy kredytobiorca jest zagrożony upadłością.

Inaczej sytuacja wygląda w wypadku pożyczki, która nie musi być udzielana na konkretny cel i może mieć charakter bezterminowy. Przedmiotem pożyczki mogą być zarówno środki pieniężne, jak i inne dobra, a udzielający może określić w umowie sposób i termin jej zwrotu. Jeśli nie ma takiego zapisu, to dłużnik zobligowany jest do zwrotu pożyczki w terminie do sześciu tygodni od daty wypowiedzenia złożonego przez pożyczkodawcę. Pożyczka pieniężna ma zatem inny charakter niż kredyt, w jej wypadku bank nie bada, na jaki cel została ona zaciągnięta i nie wiąże z tym jej zabezpieczenia.

Zmiany gospodarcze związane z sytuacją ekonomiczną i kształtowaniem polityki finansowej państwa mają duży wpływ na kształtowanie się ofert kredytowych banków. W związku z tym przedsiębiorcy często mają trudności w wyborze najkorzystniejszej oferty finansowania swoich przedsięwzięć, poza tym przedsiębiorca ubiegający się o kredyt bankowy zobligowany jest do wypełnienia wniosku kredytowego (skompletowania dokumentów wymaganych przez bank) oraz przedstawienia zabezpieczeń prawnych spłaty kredytu. Banki raczej rzadko są zainteresowane finansowaniem rozwoju firm, które rozpoczynają działalność lub funkcjonują na rynku od niedawna, ponieważ ich działalność obciążona jest wysokim ryzykiem i charakteryzuje się niewielką opłacalnością w pierwszym etapie rozwoju. Małe i średnie przedsiębiorstwa często nie mieszczą się w tzw. punktowej ocenie atrakcyjności i wiarygodności kredytowej dużych banków, ponieważ koszty związane z obsługą pojedynczego kredytu dla małego lub średniego podmiotu są porównywalne z kosztami dużego kredytu inwestycyjnego, a finansowanie działalności małych i średnich przedsiębiorstw jest bardziej korzystne dla banków, których skala działania i możliwości kapitałowe odpowiadają skali działania MŚP.

Rodzaje kredytów

Kredyty klasyfikuje się według różnych kryteriów, najczęściej dzieli się je pod kątem przedmiotu kredytu, okresu kredytowania, formy prowadzenia kredytu, formy zabezpieczeń oraz waluty, w której przyznawany jest kredyt. Ze względu na przedmiot kredytu można podzielić na:

- kredyty obrotowe, służące do finansowania bieżących potrzeb związanych z działalnością gospodarczą,
- kredyty inwestycyjne, którymi finansuje się wydatki inwestycyjne – nowe przedsięwzięcia podmiotów gospodarczych mające na celu stworzenie nowych lub poszerzenie już istniejących składników majątku trwałego.

Drugim ważnym kryterium jest czas, na jaki kredyty są udzielane. Kredyty można podzielić na:

- kredyty krótkoterminowe, udzielane na okres 1 roku,
- kredyty średnioterminowe, udzielane na okres od 1 roku do 3 lat,
- kredyty długoterminowe, z terminem spłaty dłuższym niż 3 lata.

Najważniejsze kredyty bankowe dla firm

Kredyt obrotowy jest przeznaczony dla klientów, którzy chcą uzyskać środki finansowe na finansowanie swojej bieżącej działalności, może być udzielany w złotych lub w dewizach, na uzupełnienie lub zwiększenie środków obrotowych i uregulowanie zobowiązań z tytułu bieżącej działalności. Okres kredytowania zależy od charakteru danego finansowania i powinien być dostosowany do długości cyklu produkcyjnego lub cyklu rotacji towarów handlowych. Maksymalny okres, na jaki kredyt może być udzielony, wynosi zwykle 12 miesięcy. Spłata kredytu może następować w ratach lub jednorazowo na koniec okresu kredytowania. Obecnie oprocentowanie tych kredytów jest zmienne i waha się od około 6 do 9%, przy prowizji (za uruchomienie) od 0,30 do 3% w zależności od wysokości kredytu i oferty banku komercyjnego. Maksymalna wysokość kredytu w ofercie to 1 mln zł⁵.

Kredyt rewolwingowy w rachunku kredytowym to kredyt odnawialny, co znaczy, że w trakcie trwania umowy kredytowej każda spłata części lub całości wykorzystanego kredytu powoduje odnowienie wolnego limitu kredytu o spłaconą kwotę, dając kredytobiorcy możliwość wielokrotnego wykorzystania limitu, aż do całkowitego wygaśnięcia umowy. Kredyt rewolwingowy przeznaczony jest na finansowanie wielu transakcji, których przedmiotem są sukcesywne i powtarzalne dostawy określonego typu towarów, materiałów, surowców itp.

Kredyt inwestycyjny jest przeznaczony na inwestycje materialne, takie jak: zakup ziemi i budynków, budowa, modernizacja i adaptacja obiektów, zakup maszyn i środków transportowych, remonty środków trwałych, zakup nowych technologii, przyrost środków obrotowych związanych z inwestycją, oraz na inwestycje finansowe, na przykład zakup papierów wartościowych. Bank może udzielać takiego kredytu podmiotom prowadzącym działalność od co najmniej 12 miesięcy, posiadającym zdolność kredytową. Kredyt udzielany w rachunku kredytowym jest kredytem nieodnawialnym, zwykle bezgotówko-

⁵ Portal internetowy www.bankier.pl.

wym. Warunkiem niezbędnym do uzyskania kredytu inwestycyjnego jest udział środków własnych klienta, w wysokości określonej przez bank, na przykład nie mniejszej niż 20% wartości planowanych nakładów inwestycyjnych⁶. Obecnie oferta bankowa charakteryzuje się oprocentowaniem zmiennym w granicach 5,70–9,40% przy prowizji od 0,40 do 2%. Maksymalny kredyt inwestycyjny dostępny na rynku to 2 mln zł.

Warunki pozyskiwania kredytów przez małe i średnie przedsiębiorstwa

Małe i średnie przedsiębiorstwa muszą spełnić wiele warunków, aby uzyskać finansowanie z sektora bankowego, jednak dobrze prosperujące przedsiębiorstwo nie powinno mieć kłopotów z pozyskaniem finansowania z tego właśnie źródła. Coraz lepszy stan polskich firm pozwala im na terminowe regulowanie zobowiązań, co ma wpływ na wzrost liczby pozytywnych decyzji kredytowych. Mimo że jest to obok finansowania ze środków własnych najbardziej popularna forma pozyskiwania kapitału, przedsiębiorcy często podchodzą do niej w sposób ostrożny. Wyraźna jest też bariera pojawiająca się w relacjach między dużymi bankami i małymi podmiotami gospodarczymi. Mówiąc o warunkach pozyskiwania kredytów przez małe i średnie przedsiębiorstwa, należy wskazać na główne problemy w stosunkach z instytucjami bankowymi. Wśród nich przedsiębiorcy wymieniają:

- długą i skomplikowaną procedurę bankową,
- częste odmowy udzielenia kredytów,
- terminowość i sposób realizacji transakcji,
- brak jasnej i pełnej informacji na temat oferty kredytów bankowych.

Bariery w dostępności do kredytów mają swoje źródło także w samych przedsiębiorstwach i ich sytuacji finansowej. Najczęstszymi problemami przy analizowaniu wniosków kredytowych składanych przez małe i średnie przedsiębiorstwa są:

- brak zdolności kredytowej przedsiębiorcy,
- zbyt niskie zabezpieczenia i gwarancje,
- mała wiarygodność biznesplanu i analizy finansowej lub też samego podmiotu,
- wątpliwa ocena planowanego przedsięwzięcia,
- nieuporządkowany stan prawny podmiotu gospodarczego,
- błędy w dokumentacji i niespełnienie wymagań formalnych.

Niestety przedsiębiorcy w Polsce nadal nie wykorzystują w takim stopniu jak w innych krajach europejskich możliwości finansowania inwestycji ze środków sektora bankowego. Kredyty uznawane są nadal za stosunkowo drogie i nie do

⁶ Portal www.postawnaswoim.pl.

końca dostosowane do indywidualnych potrzeb przedsiębiorców, którzy potrzebują przede wszystkim:

- jasnej i elastycznej oferty,
- pełnego doradztwa i informacji kredytowej,
- uproszczenia warunków kredytowania,
- budowania indywidualnych relacji i kompleksowej obsługi,
- przystępnych opłat i prowizji.

Przedsiębiorca, zastanawiając się nad kredytem bankowym, powinien poprzedzić jego wybór odpowiednią analizą i porównaniem ofert oraz innych możliwości oferowanych przez rynek. Jeśli zdecyduje się wziąć kredyt, czeka go procedura kredytowa oraz konieczność podpisania umowy kredytowej.

Umowa kredytu regulowana jest zapisami ustawy Prawo bankowe z dnia 29 sierpnia 1997 roku, a na jej podstawie instytucja finansująca – bank zobowiązuje się oddać do dyspozycji kredytobiorcy określoną kwotę środków pieniężnych z przeznaczeniem na ustalony cel. Z kolei kredytobiorca zobowiązuje się do korzystania z niniejszej kwoty na warunkach określonych w umowie oraz do jej zwrotu z odsetkami w oznaczonym terminie spłaty.

Umowa kredytu podpisywana między kredytobiorcą a bankiem powinna zawierać:

- nazwy stron umowy,
- wysokość kwoty oraz walutę kredytu,
- cel, na jaki został on udzielony,
- terminy i zasady jego spłaty,
- wysokość oprocentowania i zasady jego zmiany,
- sposób zabezpieczenia spłaty kredytu,
- wysokość prowizji, jeśli umowa ją przewiduje,
- warunki dokonywania zmian i rozwiązania umowy.

O przyznawaniu kredytu decyduje bank na podstawie zbadanej zdolności kredytowej, a więc zdolności terminowej spłaty kredytu wraz z odsetkami według przepisów określonych w umowie. Obowiązkiem kredytobiorcy jest przedłożenie na żądanie banku dokumentów i informacji niezbędnych do dokonania oceny zdolności.

Banki przywiązują dużą wagę do oceny sytuacji finansowej przedsiębiorcy, zwłaszcza gdy chodzi o kredyty inwestycyjne. Te zazwyczaj wymagają dodatkowego studium wykonalności wraz z prognozą finansową. Podjęcie przez bank decyzji o przyznaniu kredytu jest procesem długotrwałym, chociaż niektóre banki deklarują wydawanie decyzji o finansowaniu w ciągu kilku dni. Oczywiście korzystanie z kredytu powoduje obniżenie zdolności kredytowej przedsiębiorstwa, a w konsekwencji wyższe wymagania przy staraniu się o kolejny kredyt. Jeśli pojawiają się kłopoty ze spłatą kredytu, w większości wypadków możliwa jest renegocjacja warunków z bankiem lub otrzymanie karencji spłat rat, przedsiębiorca może także dokonywać odpisów amortyzacyjnych, stanowiących koszt uzyskania przychodu.

Podstawowym elementem, który powinno się brać pod uwagę podczas porównywania kredytu z innymi źródłami finansowania, jest jego koszt. Na koszt kredytu składa się kilka elementów, takich jak: oprocentowanie, czas spłaty kredytu, forma zabezpieczenia oraz prowizja. Kompozycja tych elementów daje nam ostateczną odpowiedź na pytanie, czy kredyt będzie najbardziej opłacalną formą finansowania inwestycji. W wypadku umowy kredytowej pojawia się dwustronny stosunek prawny, w której stronami są bank oraz kredytobiorca. Istotną cechą kredytu jako źródła finansowania jest jego zwrotność w określonym terminie.

Mimo że to źródło finansowania jest często wybierane przez małe i średnie przedsiębiorstwa, to niestety z tymi podmiotami jest związane specyficzne ryzyko kredytowe, które w ocenie banków może powodować utrudnienia w dostępie do uzyskania kredytowania. Na takie ryzyko składają się przede wszystkim: niedostateczna informacja przedkładana instytucji bankowej przez przedsiębiorcę (potencjalnego kredytobiorcę) oraz niski kapitał własny przedsiębiorstwa pozwalający na zabezpieczenie wnioskowanych środków.

Zabezpieczenie i koszt kredytu

Jeżeli dany podmiot decyduje się sfinansować rozpoczęcie działalności gospodarczej z kredytu bankowego, musi się liczyć z koniecznością zabezpieczenia kredytu bankowego:

- majątkiem obrotowym (zapasy materiałów, zapasy produktów gotowych, zapasy towarów, środki pieniężne znajdujące się na rachunkach, krótkoterminowe papiery wartościowe),
- majątkiem trwałym (grunty, budynki i budowle, urządzenia techniczne, środki transportu, wartości niematerialne, długoterminowe papiery wartościowe),
- hipoteką – zabezpieczenie hipoteczne polega na podpisaniu aktu notarialnego, w wyniku którego prawo do danej nieruchomości na czas spłaty kredytu przejmuje bank,
- poręczycielami – zabezpieczeniem dla banku może być również poręczenie osób trzecich (prawnych i fizycznych),
- instytucjami pomocowymi, które pomagają w finansowaniu zakładania i rozwijania małych firm.

Istnieje kilka czynników, które mają wpływ na występowanie różnic w kosztach kredytu. Do nich możemy zaliczyć:

- częstotliwość naliczania odsetek od pożyczonego kapitału, czyli tak naprawdę długość okresu kapitalizacji, to znaczy okresu, po którym bank nalicza odsetki. Koszt kredytu jest wyższy, jeżeli bank często je nalicza;
- prowizje i dodatkowe opłaty powstające automatycznie, kiedy bank udziela kredytu. Ich wielkość jest uzależniona od wielkości kredytu, a naliczana prowizja płacona jest z góry lub w trakcie spłaty kredytu;

- wymogi stawiane przez bank udzielający kredytu, które zmuszają do utrzymania minimalnego salda na rachunku bankowym w celu zabezpieczenia (rękojmia spłaty). Minimalne saldo na rachunku z kolei zwiększa efektywne oprocentowanie kredytu;
- odsetki płatne z góry, które bank może zaproponować przedsiębiorstwu w trakcie uzyskiwania kredytu. Takie rozwiązanie zmniejsza kwotę kapitału, którą przedsiębiorstwo otrzymuje na początku starań o kredyt⁷.

Pozostałe formy finansowania kapitałami obcymi

Wśród innych form finansowania kapitałami obcymi można wymienić:

- leasing,
- franchising,
- fundusze pożyczkowe,
- fundusze doręczeniowe,
- kredyt kupiecki,
- faktoring.

Leasing

Leasing stanowi alternatywną do kredytu formę finansowania zewnętrznego, użyteczną zwłaszcza dla małych i średnich przedsiębiorstw w razie mniejszych potrzeb kapitałowych. Leasing jest umową, w której ramach finansujący zobowiązuje się, w zakresie działalności swego przedsiębiorstwa, nabyć rzecz od oznaczonego zbywcy na warunkach określonych w tej umowie i oddać tę rzecz korzystającemu do używania albo używania i pobierania pożytku przez czas oznaczony, a korzystający zobowiązuje się zapłacić finansującemu w uzgodnionych ratach wynagrodzenie pieniężne, równe co najmniej cenie lub wynagrodzeniu z tytułu nabycia rzeczy przez finansującego⁸. Finansujący nazywany jest często leasingodawcą, a korzystający leasingobiorcą.

Ze względu na liczbę stron biorących udział w transakcji i zawieranych umowach leasing można podzielić na leasing bezpośredni (bez pośredników) oraz leasing pośredni (uczestniczą w nim co najmniej trzy podmioty, zazwyczaj producent, firma leasingowa i odbiorca). Najczęstszy jednak podział leasingu na leasing operacyjny i leasing finansowy dokonywany jest na podstawie przepisów prawa podatkowego i dotyczy kwalifikacji przedmiotu umowy leasingu. W pierwszym wypadku przedmiot zaliczany jest do majątku leasingodawcy i to on dokonuje odpisów amortyzacyjnych, a wnoszone przez leasingobiorcę raty stanowią dla niego koszt uzyskania przychodu. Z inną sytuacją mamy do czynienia, gdy przedmiot umowy leasingowej jest elementem majątku leasingo-

⁷ *Finanse małych i średnich przedsiębiorstw*, red. W. Pluta, PWE, Warszawa 2004.

⁸ Artykuł 709 ustawy z dnia 26 lipca 2000 roku o zmianie ustawy – Kodeks cywilny (Dz.U. Nr 74, poz. 857).

biorcy, który z kolei dokonuje odpisów amortyzacyjnych, a kosztem uzyskania przychodu jest dla niego część odsetkowa zawarta w ratach leasingowych. Generalnie leasing jest specyficzną formą finansowania inwestycji, umożliwiającą inwestorowi dostęp do dóbr bez konieczności ich zakupu.

Leasing można dzielić jeszcze według innych kryteriów, jednak dla przedsiębiorcy najważniejsze jest określenie zarówno zalet, jak i wad tej formy pozyskiwania kapitału.

Do jego niekwestionowanych zalet można zaliczyć możliwość realizacji różnego rodzaju przedsięwzięć inwestycyjnych bez wykorzystywania własnego kapitału i utraty płynności finansowej. Leasing pozwala na finansowanie do 100% inwestycji bez konieczności zabezpieczenia wierzytelności przez przedsiębiorcę (leasingodawca pozostaje właścicielem przedmiotu umowy przez okres jej trwania) oraz na jednoczesne staranie się o kredyt bankowy (nie figuruje w bilansie jako zobowiązanie, nie powoduje więc wzrostu zadłużenia przedsiębiorstwa). W porównaniu z kredytem leasing jest dużo łatwiej dostępnym i mniej skomplikowanym źródłem finansowania, a także pozwala na dużo bardziej elastyczne podejście do potrzeb przedsiębiorcy. Obok wielu zalet leasing ma jednak wady, takie jak wysokie koszty transakcji ponoszone przez leasingobiorcę (wartość opłat przewyższa często wartość początkową przedmiotu), wyższy od kredytu koszt pozyskania finansowania, formalne pozbawienie leasingobiorcy roszczenia do zysku z wartości przedmiotu leasingu przy jednoczesnym ponoszeniu odpowiedzialności za produkt oraz ryzyka cenowego i rzeczowego (w razie utraty lub uszkodzenia).

Franchising

Franchising pozwala małemu lub średniemu przedsiębiorcy na przezwyciężenie barier związanych z finansowaniem, ale także tych o charakterze popytowym i technologicznym. To forma kooperacji jednostek gospodarczych poprzez tworzenie ich sieci; porozumienie reguluje ich samodzielność pod względem własności, ale warunkuje także stałą kontrolę organizatora sieci – zazwyczaj wielkiego podmiotu. Wejście do takiej sieci wymaga zawarcia specjalnej umowy franchisingowej⁹.

Franchising to źródło finansowania określonych inwestycji, a jednocześnie ciągła forma więzi ekonomicznych między podmiotami gospodarczymi – franchisingobiorcą i franchisingodawcą, który temu pierwszemu daje prawo do prowadzenia działalności w ściśle określonych warunkach. Ta forma finansowania daje szczególnie korzystne warunki współpracy oraz korzyści dla małych i średnich przedsiębiorstw decydujących się na bliską współpracę z podmiotami wielkimi. Po stronie franchisingodawcy pozostaje finansowanie promocji, badań rynku i doradztwa prawnego. Franchisingobiorca korzysta także z możliwości

⁹ K. Farys, *Zewnętrzne źródła finansowania działalności inwestycyjnej w spółkach kapitałowych*, Wyd. Ostoja, Kraków 1996.

ponoszenia niższych kosztów w trakcie tworzenia samego przedsiębiorstwa, gdyż wnoszony kapitał może być mniejszy niż koszty powoływania niezależnego podmiotu. Franchisingobiorca korzysta też z pomocy przy uzyskiwaniu kredytów czy pożyczek na cele gospodarcze i inwestycyjne.

Fundusze pożyczkowe

Działalnością pożyczkową zajmują się organizacje pozabankowe: instytucje mikropożyczkowe, agencje rozwoju regionalnego, powiatowe urzędy pracy, fundacje czy właśnie same fundusze pożyczkowe. Tego typu finansowanie małych i średnich przedsiębiorstw jest przeznaczone głównie dla podmiotów, które dopiero rozpoczynają działalność gospodarczą, a w związku z tym borykają się z problemem w dostępie do kapitału z innych źródeł finansowania zewnętrznego. Głównym beneficjentem tego sposobu finansowania są młode firmy, często nieposiadające jeszcze historii kredytowej i niedysponujące majątkiem wystarczającym do zabezpieczenia kredytu bankowego. Jeżeli takowy otrzymują, to jest on zazwyczaj oprocentowany o kilka punktów procentowych wyżej w stosunku do standardowych. Banki w ten sposób rekompensują sobie podwyższony stopień ryzyka związanego z takim klientem.

Fundusze pożyczkowe stanowią alternatywą w stosunku do kredytu bankowego formę krótkoterminowego finansowania działalności małych i średnich przedsiębiorstw. Jak wcześniej wspomniano, na rynku działa duża liczba instytucji zajmujących się taką formą finansowania, jednak najczęściej udzielane pożyczki to finansowanie z Funduszu Mikro, pożyczki z rejonowych urzędów pracy oraz z lokalnych instytucji wspierających rozwój przedsiębiorczości w regionie.

Wspomniany Fundusz Mikro (www.funduszmikro.pl) rozpoczął swoją działalność o charakterze non-profit w Polsce w 1994 roku z inicjatywy Polsko-Amerykańskiego Funduszu Przedsiębiorczości i prowadzi ją we wszystkich regionach naszego kraju. Udziela on pożyczek dla najmniejszych podmiotów, zatrudniających do 10 osób, które z różnych względów nie mają szans na pozyskanie kredytów bankowych lub kapitału z innych źródeł finansowania. Dla przedsiębiorcy ogromnym plusem tego typu finansowania jest mocno uproszczona procedura uzyskiwania pożyczki oraz praktycznie zminimalizowane do zera wymogi zabezpieczeń przekazywanej kwoty. Przedsiębiorcy mogą uzyskać pożyczki nie tylko na inwestycje, ale także na działalność operacyjną. Preferowane są pożyczki krótkoterminowe, na 6–8 miesięcy, a jedynym wymogiem formalnym jest prowadzenie działalności gospodarczej minimum 3 miesiące. Wyjątkową formą zabezpieczenia zalecaną przez Fundusz Mikro jest tworzenie kilkusobowych grup klientów, tzw. pożyczkowo-poręczeniowych, wzajemnie poręczających sobie udzielone pożyczki. Takie rozwiązanie pozwala na uniknięcie zabezpieczeń stosowanych standardowo przez banki i inne instytucje kredytujące, jednak kwoty, o które może wnioskować przedsiębiorca, nie należą

do wysokich. To, na jaką kwotę może liczyć przedsiębiorca, zależy od rodzaju (celu pożyczki).

Pożyczka tradycyjna jest przeznaczona dla podmiotów prowadzących działalność gospodarczą. Wysokość pierwszej pożyczki to maksymalnie 7 tys., kolejnych – do 10 tys. zł. Do jej uzyskania potrzebny jest tylko weksel własny, dane świadczące o zarejestrowaniu przedsiębiorstwa oraz NIP i REGON, a także dowód osobisty. Spłata odbywa się w cyklu miesięcznym, nie dłużej niż przez rok.

Mikropożyczka jest przeznaczona dla mikroprzedsiębiorstw, które mają problemy z udokumentowaniem dochodowości, jednak potrafią przedstawić wiarygodny plan wykorzystania pożyczki oraz mają poręczycieli (wymagane poręczenie cywilne). Pożyczka może wynieść 10 tys. zł w pierwszej racie oraz do 30 tys. zł przy prowadzeniu stałej współpracy.

Finansowanie partnerskie to pożyczki na konkretne już planowane dochodowe przedsięwzięcia, przedstawione przez podmiot gospodarczy, który sam określa, jaką część korzyści dochodowych z niniejszego przedsięwzięcia potraktuje jako zapłatę za korzystanie z udzielonego kapitału. Kwota pożyczki waha się od 10 do 30 tys. zł i więcej, przy terminie spłaty i wymogach podobnych jak w opisaney wyżej pożyczce tradycyjnej.

Mikropożyczka startowa – jak sama nazwa wskazuje, jest to pożyczka dla przedsiębiorców rozpoczynających działalność gospodarczą. Maksymalna wysokość pierwszej może wynieść 7 tys., kolejnych do 10 tys. zł. Spłata jak w wypadku pozostałych, zabezpieczeniem jest poręczenie cywilne, a koszt pożyczki beneficjent może określić samodzielnie¹⁰.

Podstawową zaletą tej formy finansowania jest sprowadzenie wymogu zabezpieczeń pożyczanego kapitału do minimum, co czyni go łatwo dostępnym dla każdej firmy, niezależnie od pozycji rynkowej mikroprzedsiębiorstwa. Jego jedynym zadaniem jest przygotowanie uproszczonego planu oraz przekonanie Funduszu o jej celowości. W koszt pożyczki wchodzi opłata administracyjna (do 2%) potrącana od jej kwoty przy przelewie oraz opłata za korzystanie z kapitału, która stanowi konkretną kwotę (określoną w umowie) spłacaną w ratach razem z ratami kapitałowymi. Kwota opłaty zależy od wysokości pożyczki, jej okresu spłaty i ryzykowności.

Należy zauważyć, że fundusze pożyczkowe są przeznaczone przede wszystkim dla podmiotów rozpoczynających dopiero działalność gospodarczą, a więc dla przedsiębiorstw będących w najtrudniejszej sytuacji. Ważniejsze z nich, działające w Małopolsce, to:

- Fundusz Mikro,
- Inicjatywa Mikro,
- Małopolska Agencja Rozwoju Regionalnego SA,

¹⁰ Materiały szkoleniowe projektu „Twój pomysł na biznes” realizowanego z Działania 2.6 Programu ZPORR.

- Małopolski Fundusz Pożyczkowy.

Fundusz Mikro (www.funduszmikro.pl), Kraków, ul. Starowiślna 97, tel. (012) 630 94 30. Udziela pożyczek na rozpoczęcie i prowadzenie działalności gospodarczej w małej skali, na okres 12 miesięcy. Pożyczka STARTER (do 7 tys. zł z trzema poręczycielami dla firm działających krócej niż 6 miesięcy) i Biznes Pożyczka na „5” (do 5 tys. zł bez poręczenia dla firm działających dłużej niż 6 miesięcy).

Inicjatywa Mikro (www.inicjatywamikro.pl), al. Krasińskiego 11a, 31-111 Kraków, tel. (012) 427 03 46. Udziela pożyczek na zakładanie i rozwój działalności gospodarczej. Kwota pożyczki waha się od 1 do 60 tys. zł przy pierwszych pożyczkach (dla osób rozpoczynających działalność gospodarczą do 3 tys. zł, a dla stałych klientów pożyczki do 120 tys. zł). Okres spłaty może wynieść nawet 36 miesięcy. Pożyczkę do 10 tys. zł można zaciągnąć bez poręczycieli. Inicjatywa Mikro udziela również pożyczek we współpracy z Bankiem Gospodarstwa Krajowego w ramach programu „Pierwszy Biznes” dla bezrobotnych (do 25 roku życia), chcących rozpocząć działalność gospodarczą, lub osób legitymujących się dyplomem szkoły wyższej, zarejestrowanych jako bezrobotne, które nie ukończyły 27 roku życia (pożyczka przeznaczona na finansowanie wszystkich kosztów realizacji planu rozpoczęcia działalności gospodarczej). Kwota pożyczki waha się od 5 do 40 tys. i jest udzielana na okres do 36 miesięcy.

Małopolska Agencja Rozwoju Regionalnego SA (www.marr.pl), ul. Kordylewskiego 11, 31-542 Kraków, Departament Instrumentów Finansowych. Program „Pierwszy Biznes” to, podobnie jak wyżej, pożyczki udzielane na rozpoczęcie działalności gospodarczej przez osobę bezrobotną do 25 roku życia lub osobę bezrobotną, która nie ukończyła 27 lat, ale legitymuje się dyplomem szkoły wyższej. Kwota pożyczki wynosi od 5 do 40 tys. zł; jest udzielana na okres maksymalnie 36 miesięcy.

Małopolski Fundusz Pożyczkowy udziela pożyczek na prowadzenie i rozwój działalności gospodarczej do 100 tys. zł na okres do 5 lat przy oprocentowaniu w skali roku 5,56% oraz jednorazowej prowizji w wysokości 1% kwoty pożyczki lub 1,5% przy pożyczkach z okresem spłaty do 2 lat. Beneficjentami są oczywiście mikro i mali przedsiębiorcy, zarejestrowani i prowadzący działalność gospodarczą na terenie województwa małopolskiego.

Niskie wymogi formalno-administracyjne oraz szybkość rozpatrywania wniosków i udzielania kapitału czyni to źródło finansowania szczególnie atrakcyjnym dla mikroprzedsiębiorstw znajdujących się w pierwszym stadium rozwoju. Wykaz funduszy pożyczkowych działających na rzecz małej przedsiębiorczości można znaleźć na stronach internetowych Polskiego Stowarzyszenia Funduszy Pożyczkowych (www.psf.org.pl).

Fundusze poręczeniowe

Fundusze poręczeń kredytowych, uznawane za źródło długoterminowego finansowania, często mają charakter regionalny ze względu na skalę działalności. Nie są to typowe kredyty, ale instrumenty pośredniego zaspokajania potrzeb kapitałowych przedsiębiorstwa. Główna różnica tkwi w odpowiedzialności za spłatę wypłaconych kredytów w razie niewypłacalności przedsiębiorstwa, ponieważ instytucja udzielająca poręczenia bierze ją na siebie. Dodatkową korzyścią dla podmiotu gospodarczego są ułatwienia przy pozyskiwaniu kredytów i pożyczek bankowych. Fundusze poręczeniowe są szczególnie atrakcyjne dla podmiotów, które nie posiadają własnych zabezpieczeń kredytów, i wspierają je w następujących obszarach:

- obniżają ryzyko finansowania przedsiębiorstwa,
- budują historię kredytową przedsiębiorstwa,
- udzielają wsparcia w zabezpieczeniu kredytów,
- dokonują wstępnej weryfikacji sporządzonych analiz finansowych w biznesplanach.

Fundusze poręczeniowe ustalają pewne kryteria, które muszą spełnić zainteresowane podmioty. Przykładowo, najbardziej znany i najczęściej wybierany Krajowy Fundusz Poręczeń Kredytowych BGK stawia następujące warunki:

- Poręczeniem może być objęty kredyt inwestycyjny lub kredyt na zakup materiałów.
- Wnioski składane w trybie zwykłym (rozpatrywane do 4 tygodni) mogą uzyskiwać poręczenie do 5 mln euro (w przeliczeniu na złote) oraz do 70% kwoty przyznanego kredytu. Wnioski składane w trybie uproszczonym (rozpatrywane do 2 tygodni) mogą dotyczyć poręczenia do 100 tys. euro i 50% kwoty przyznanego kredytu.
- Maksymalna kwota poręczenia lub gwarancji w ramach portfela kredytowego małego lub średniego przedsiębiorstwa (działającego krócej niż 2 lata) nie może przekroczyć równowartości w złotych 50 tys. euro i maksymalnie może wynosić 50% wykorzystywanej kwoty kredytu.
- Poręczenie jest terminowe i trwa okres równy spłacie kredytu, powiększony o 3 miesiące.
- Koszty pozyskania poręczenia z funduszu to opłata prowizyjna, której wysokość zależy od wysokości kredytu oraz okresu poręczenia.
- Zabezpieczeniem poręczenia ze strony przedsiębiorcy jest zazwyczaj weksel *in blanco* przedsiębiorcy¹¹.

Korzyści dla przedsiębiorcy z tego typu pomocy to przede wszystkim:

- zwiększenie dostępności kredytu przy niewystarczających własnych zabezpieczeniach,

¹¹ Strona internetowa Banku Gospodarstwa Krajowego oraz portalu www.postawnaswoim.pl.

- skrócenie procedur uzyskiwania kredytu,
- swobodne dysponowanie majątkiem, który może zostać użyty w innych przedsięwzięciach gospodarczych,
- podejmowanie nowych projektów, wdrażanie nowych rozwiązań technicznych lub technologicznych.

Wspomniany Krajowy Fundusz Poręczeń Kredytowych BGK jest jednym z bardziej znanych funduszy poręczeniowych, utworzonym ze środków Skarbu Państwa i działającym między innymi na rzecz małych i średnich przedsiębiorstw. W regionach działają jednak również regionalne i lokalne fundusze poręczeniowe, których oferta różni się, jeśli chodzi o wysokość kapitału poręczeniowego. Tego typu wsparcie niestety nie jest powszechnie znane wśród przedsiębiorców.

W Małopolsce małe i średnie przedsiębiorstwa mogą skorzystać z usług Małopolskiego Funduszu Poręczeń Kredytowych, który udziela poręczeń bankowych kredytów inwestycyjnych i obrotowych oraz pożyczek udzielanych przez instytucje finansujące, współpracujące z Małopolską Agencją Rozwoju Regionalnego SA. Poręczenia są udzielane na okres do 5 lat, na maksymalnie 70% wartości kredytu lub pożyczki. Poręczana kwota nie może być wyższa niż 450 tys. zł. Kosztem dla przedsiębiorcy jest jednorazowa prowizja w wysokości 1% wartości udzielonego poręczenia, a beneficjentami mogą być mikro, mali i średni przedsiębiorcy, zarejestrowani i prowadzący działalność gospodarczą na terenie województwa małopolskiego.

Kredyt kupiecki

Kredyt kupiecki polega na odroczeniu zapłaty za zakupiony towar, większym niż wynika to z czynności manipulacyjnych, i jest jednym z najczęściej stosowanych krótkookresowych źródeł finansowania. To sytuacja, w wyniku której w pewnym okresie odbiorca towaru dysponuje i towarem, i środkami pieniężnymi przeznaczonymi na zapłatę za niego. Z punktu widzenia przedsiębiorstwa jest to zobowiązanie wobec dostawców powstające automatycznie, a jego wielkość wzrasta wraz z wielkością dokonywanych zakupów. Taka forma finansowania zewnętrznego jest zazwyczaj mało dostępna dla nowo powstałych firm, które jeszcze nie wyrobiły sobie opinii wiarygodnego partnera biznesowego, a także są obciążone zbyt dużym ryzykiem powstawania należności nieściągalnych. Kredyt kupiecki jest zwykle udzielany w rachunku otwartym i nie wymaga specjalnych zabezpieczeń¹². Koszt kredytu kupieckiego można porównywać z innymi źródłami finansowania działalności, jednak jeżeli oprocentowanie kredytu bankowego jest niższe od kosztu kredytu kupieckiego, to przedsiębiorstwo w sytuacji kryzysowej powinno zaciągnąć kredyt bankowy.

¹² W. Pluta, G. Michalski, *Krótkoterminowe zarządzanie kapitałem*, C.H. Beck, Warszawa 2005.

Faktoring

Faktoring jest kolejną możliwością krótkoterminowego finansowania małych i średnich przedsiębiorstw. Polega on na tym, że przedsiębiorstwo dokonujące sprzedaży na zasadach kredytu kupieckiego nie oczekuje na spływ należności za sprzedane produkty lub usługi, lecz otrzymuje należne środki finansowe od instytucji finansowej świadczącej usługi faktoringu, ściągającej należności od odbiorców. Faktoring jako forma działalności dotyczy inkasa należności od odbiorcy. To forma szybkiego finansowania bieżącej działalności przedsiębiorstwa. Przedsiębiorstwo, które dokonuje sprzedaży na zasadach kredytu kupieckiego i korzysta z usług faktoringu, nazywane jest faktorantem, a instytucja świadcząca usługi faktoringu – faktorem. Główne korzyści z tej formy finansowania przedsiębiorstw są następujące:

- zaangażowanie środków w kapitał obrotowy netto,
- ograniczenie kosztów ściągania należności,
- korzystne oprocentowanie i prowizje.

Faktoring to nic innego jak sprzedaż przez firmę swoich należności (w fakturach) – zamiana wierzytelności na gotówkę z potrąceniem odsetek na okres korzystania z finansowania. Faktoringu najczęściej podejmują się banki lub wyspecjalizowane firmy faktoringowe. Może on występować w dwóch postaciach: z regresem i bez regresu dla firmy, a więc z przejęciem lub bez przejęcia przez faktora ryzyka ewentualnej nieściągalności należności. Transakcja faktoringowa poprzedzona jest ustaleniem takich warunków, jak: prowizje, oprocentowanie, limity faktoringowe i termin tzw. zapadalności faktur. Z punktu widzenia przedsiębiorstwa faktoring jest przede wszystkim formą finansowania działalności bieżącej przedsiębiorstwa, w której faktor dostarcza faktorantowi środków pod zastaw przyszłych płatności odbiorców.

Przedsiębiorca, obok pozyskania źródła finansowania, do zalet faktoringu może zaliczyć niewymagalne przez faktora zabezpieczenie majątkowe, możliwość sprzedaży wierzytelności, szybkość przebiegu procedury, możliwość jednoczesnego korzystania z innych usług. Wśród wad należy wymienić opłatę w postaci odsetek, marży i prowizji na rzecz faktora, postrzeganie sprzedaży wierzytelności przez dłużników jako oznakę nielojalności dostawcy lub „odsprzedaży problemów”¹³.

¹³ G. Golawska-Witkowska, A. Rzeczycka, H. Zalewski, *Zarządzanie finansami przedsiębiorstwa*, Wyd. Branta, Bydgoszcz 2006.

Finansowanie z funduszy unijnych

Wraz z przystąpieniem Polski do Unii Europejskiej pojawiła się nowa forma finansowania przedsiębiorstw. Ponieważ polityka Unii Europejskiej uznaje małe i średnie przedsiębiorstwa za priorytetowe dla gospodarki, stały się one jednym z głównych beneficjentów pomocy strukturalnej.

Podstawowe zasady i reguły korzystania z funduszy unijnych:

- Rozdysponowywanie środków odbywa się zazwyczaj w wyniku konkursu projektów ogłaszanego przez instytucję wdrażającą.
- Wnioskodawca, który uzyskuje pomoc, otrzymuje bezzwrotną dotację w polskich złotych.
- Dotacja wypłacana jest zazwyczaj jako refundacja części lub w niektórych wypadkach całości poniesionych wydatków.
- W każdym programie określa się listę tzw. wydatków kwalifikowanych, które są refundowane ze środków funduszy strukturalnych.
- Zazwyczaj finansowanie projektu uwzględnia tzw. montaż finansowy, złożony ze środków funduszy strukturalnych oraz ze środków własnych realizującego.

Aby skutecznie starać się o dofinansowanie z funduszy strukturalnych, wnioskodawca musi:

- przygotować projekt i zgłosić go do konkursu o dofinansowanie,
- dysponować środkami własnymi na sfinansowanie projektu oraz zaplanować środki na realizację projektu w odpowiedniej wysokości umożliwiającej zachowanie płynności finansowej przy realizacji projektu,
- zapoznać się z wytycznymi i dokumentami (program operacyjny, uzupełnienie programu operacyjnego, podręcznik dla wnioskodawcy, instrukcja wypełniania wniosku),
- starannie wypełnić wniosek, unikając błędów formalnych,
- dołączyć do wniosku wszystkie wymagane załączniki i dokumenty.

Kluczową rolę w finansowaniu środkami unijnymi sektora MSP odgrywa Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości (PARP). Jest to agencja rządowa odpowiedzialna za wdrażanie programów pomocowych na rzecz rozwoju przedsiębiorczości. Najbardziej aktualne informacje na temat programów oraz konkursów przeznaczonych dla małych i średnich przedsiębiorców można znaleźć właśnie na jej stronach (www.parp.gov.pl) oraz stronach Ministerstwa Gospodarki (www.mg.gov.pl). Regionalne Instytucje Finansujące (RIF) to z kolei regionalni partnerzy Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości współpracujący przy wdrażaniu polityki sektorowej adresowanej do MSP w regionach oraz odpowiadający za programy unijne na szczeblu regionalnym. RIF-y często posiadają w swej strukturze punkty konsultacyjno-doradcze dla przedsiębiorców.

Informacji o konkursach w ramach nowego kontraktowania należy szukać na stronach internetowych urzędów wojewódzkich i marszałkowskich oraz Regionalnych Instytucji Finansujących, a także na portalach:
www.fundusze-strukturalne.gov.pl; www.konkurencyjnosc.gov.pl;
www.fundusze-strukturalne.gov.pl; www.europa.eu.int.

Podsumowanie

Prowadzenie działalności gospodarczej wymaga podejmowania trafnych decyzji, zwłaszcza jeżeli chodzi o jej aspekty finansowe. Temat dotyczący źródeł finansowania jest szczególnie istotny dla małych i średnich przedsiębiorstw, które problemy związane z brakiem kapitału i możliwością jego pozyskania traktują jako główne bariery rozwoju. Przedsiębiorstwa stojące przed wyborem formy finansowania powinny brać pod uwagę korzyści i koszty, ale także ryzyko związane z pozyskaniem kapitału z danego źródła. Niestety, często jest tak, że firmy nie mogą w ogóle z pewnych możliwości skorzystać ze względu na zabezpieczenia oraz zbyt wysokie wymagania stawiane przez instytucje kredytowe.

Przedstawienie w niniejszej publikacji różnych możliwości pozyskiwania źródeł finansowania przez sektor MSP może dać podmiotom gospodarczym generalny pogląd na ten szczególnie ważny dla nich temat. Informacje zawarte w tym rozdziale celowo zostały ujęte w sposób ogólny, by umożliwić przekazanie podstawowej wiedzy na temat różnych form i możliwości pozyskiwania kapitału na działalność. Cechą charakterystyczną wielu opisanych źródeł finansowania jest zmienność ich oferty, dlatego zainteresowany powinien szukać aktualnej i szczegółowej informacji bezpośrednio w zaprezentowanych organizacjach wsparcia i instytucjach kredytowych.

BIBLIOGRAFIA

- Borawski K., *Źródła finansowania małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce*, praca dyplomowa, Katedra Zarządzania Finansami Przedsiębiorstwa SGH, Warszawa 2004.
- Bretyn A., *Źródła finansowania sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce*, artykuł, Katedra Ekonomii Porównawczej, Uniwersytet Szczeciński.
- Farys K., *Zewnętrzne źródła finansowania działalności inwestycyjnej w spółkach kapitałowych*, Kraków 1996.
- Finanse małych i średnich przedsiębiorstw*, red. W. Pluta, Warszawa 2004.
- Golawska-Witkowska G., Rzeczycka A., Zalewski H., *Zarządzanie finansami przedsiębiorstwa*, Bydgoszcz 2006.
- Michalski G., Pluta W., *Krótkoterminowe zarządzanie kapitałem*, Warszawa 2005.

Skowronek-Mielczarek A., *Małe i średnie przedsiębiorstwa. Źródła finansowania*, C.H. Beck, Warszawa 2005.

Targalski J., *Przedsiębiorczość i zarządzanie*, Akademia Oeconomica, C.H. Beck, Warszawa 2003.

Raport o stanie sektora MSP w Polsce w latach 2004–2005, red. A. Tokaj-Krzewska, S. Życiński, wyd. PARP, Warszawa 2006.

Tuczko J., *Zrozumieć finanse firmy*, Difin, Warszawa 2005.

Źródła internetowe

Portal internetowy www.bankier.pl

Portal internetowy www.postawnaswoim.pl

Strona internetowa Banku Gospodarstwa Krajowego www.bgk.pl

Strona internetowa Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości www.parp.gov.pl